

次世代CRMマーケティングセミナー

# オムニチャネル戦略成功の秘訣！

～増税後の消費者動向を踏まえた“刺さるポイント”のあり方とは～

ポイントサービスやスマホの普及で、  
個客との接点創出機会が増えたことで、  
店頭をはじめ、あらゆるコンタクトポイントでの  
顧客経験価値の向上が、収益機会創出の鍵となっています。

インセンティブ提供により顧客を繋ぎとめ、困るCRMから  
顧客を動かすCRMがキーワードとなっており、  
その手段として注目されているのが  
ポイントサービスです。

顧客が思わず  
来店してしまう！

思わず  
買ってしまう！

今回のセミナーでは、消費増税後の顧客心理考察を踏まえ、  
ポイントサービスを活用して、  
いかにして顧客をアクティブに動かすか？  
そのために必要な考え方を事例を交えてお伝えします！

## ポイントをフックに顧客を動かす エッセンスとは？



**<開催日時> 2014年6月25日（水） 13:30～15:10**

※場所：DNP五反田ビル（受付開始：13:00～）

- 定員 20名（先着順とさせていただきます）
- 参加費 無料（事前申込制）
- 主催 株式会社エムズコミュニケーション

**6月18日  
応募締切り**

お申込は次ページの“お申込み欄”に必要事項記載のうえ、  
**03-6431-3650へFAXをお願いします。**

## ■セミナープログラム

■期日 **2014年6月25日（水） 13:30～15:10**

■セミナープログラム内容（予定）

**【1】顧客をアクティブに動かすための秘訣（60分）**

ポイントサービスの最新トレンドを“生活者”“企業”の両面から言及し、事例交えながら、効果的な活用のエッセンスをお伝えします。

**【2】エムズコミュニケーションサービス紹介（30分）**

エムズワンストップソリューション（導入・改善意向の企業様へのコンサルティングサービス）の紹介

**【3】質疑・応答（10分）**

## ■セミナー企画・主催



M's Communicate™

DNPグループのCRM戦略支援を担う会社として、2003年に国内初のポイントサービスの専門支援会社としてスタート。会員制サービス・コミュニティの導入・改善、CRMの分野にまで業務領域を拡げ、流通小売（大手百貨店、GMS、CVS）、大手総合通販からメーカーまで幅広く支援を行っています。



<著書>

『成功するポイントサービス～

1万人の生活者から見る今あなたの会社がすべきこと』（WAVE出版）

<メディア掲載>

TV東京ガイアの夜明け「争奪！買い物ポイント～眠る10兆円を掘り起こせ～」出演

TV東京ワールドビジネスサテライト「生活者起点の新旅行商品開発」出演

小学館「DIME ～モバイルポイント新時代」（2011年7月19日号）掲載

宣伝会議「販促会議～リピーターの増やし方」（2011年11月号）掲載

など多数

■お申込み欄（下記に必要事項を記入し、FAXお願いいたします。折り返し参加受付のご連絡をいたします。）

### 「次世代CRMマーケティングセミナー」 参加お申込用紙

会社・団体名	フリガナ		
お名前	フリガナ		
	姓	名	
勤務先ご住所	〒 -		
部署名		勤務先TEL	
お役職		勤務先FAX	
参加予定人数	原則、1社2名様まででお願いします。	E-Mail	
事前ご質問欄	セミナーの後で個別にご回答させていただきます。		

※本状により得られた個人情報はセミナーに関係するご連絡先及び謝礼や資料の発送以外での目的に使用することはありません。  
※本セミナーはお席の都合上、定員となり次第、締め切りさせていただきます。あらかじめご了承くださいませ。

■お問い合わせ先（セミナーに関するお問い合わせは下記担当者までお願いいたします。）

事務局：株式会社エムズコミュニケーション  
電話：03-6431-3651  
URL：http://www.emscom.co.jp

担当者：安部（アベ） 吉川（ヨシカワ）  
電話受付時間：平日10:00～18:00

お申込は03-6431-3650へFAXをお願いします。

F A X